



Добро пожаловать в бизнес DOM-LAND!



ЭКОНОМИЯ

ЭКОЛОГИЯ

БИЗНЕС



План DOM-LAND по продажам и маркетингу

План по продажам и маркетингу основан на многоуровневой маркетинговой структуре и системе вознаграждений для партнеров Компании за их достижения.

ПК – партнер Компании.

Б – количественная единица (баллы), присваиваемая каждому продукту для определения процентного уровня вознаграждения.

ЛБ – личные баллы, набранные **ПК** за личные покупки, либо продажи клиентам.

ГБ – групповые баллы. Составляют общую сумму **Б** всей продукции, приобретенной **ПК** и нижестоящими партнерами в течение отчетного периода.



Обязательные условия выплаты вознаграждений.

Выплата вознаграждений осуществляется партнерам Компании, зарегистрированным как индивидуальные предприниматели и заключившим с Компанией Договоры возмездного оказания услуг.



План DOM-LAND

по продажам и маркетингу

Вознаграждения за достижения

Сумма баллов (Б) за месяц	Количество комплектов «Водосбережение»	Процентный уровень вознаграждения	Сумма вознаграждения на группу
5 000 баллов	1	15%	750 руб.
100 000 баллов	20	20%	20 000 руб.
250 000 баллов	50	25%	62 500 руб.
500 000 баллов	100	30%	150 000 руб.
750 000 баллов	150	35%	262 500 руб.
1 000 000 баллов	200	40%	400 000 руб.

Вознаграждение за достижения начисляется исходя из количества групповых баллов, набранных за отчетный период.

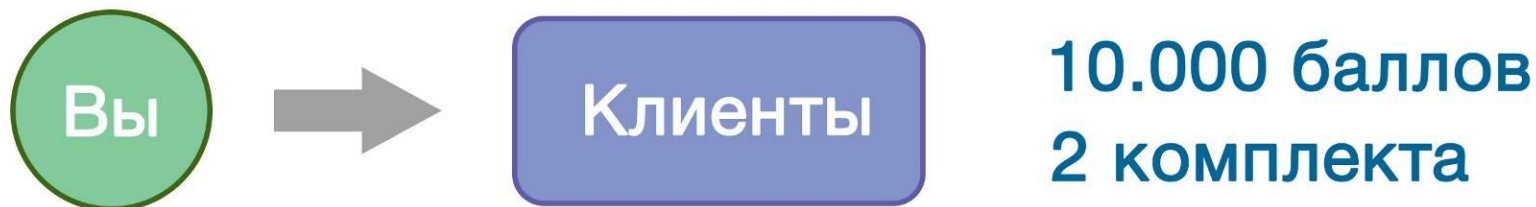
За личный Стартовый комплект при регистрации баллы не начисляются.

Соотношение суммы баллов и процентного уровня вознаграждения может меняться. Информацию необходимо уточнять на официальном сайте Компании.



План DOM-LAND по продажам и маркетингу

Пример 1.



Сумма личных баллов за месяц, набранных Вами за личные покупки, либо продажи клиентам, составила 10.000 баллов (15%).

Личный объем продаж: 10.000 Б (например, 2 комплекта «Водосбережение»).

Вознаграждение за личные достижения: $10.000 \text{ Б} \times 15\% = 1.500 \text{ руб.}^*$

** Данный расчет и расчеты, приведенные далее, не являются точными, они могут меняться в зависимости от реального положения дел и содержать устаревшую информацию. Эта информация предназначена только для иллюстрации и не является гарантией дохода. Все суммы являются приблизительными и указаны без вычета налогов и расходов, связанных с ведением бизнеса.*

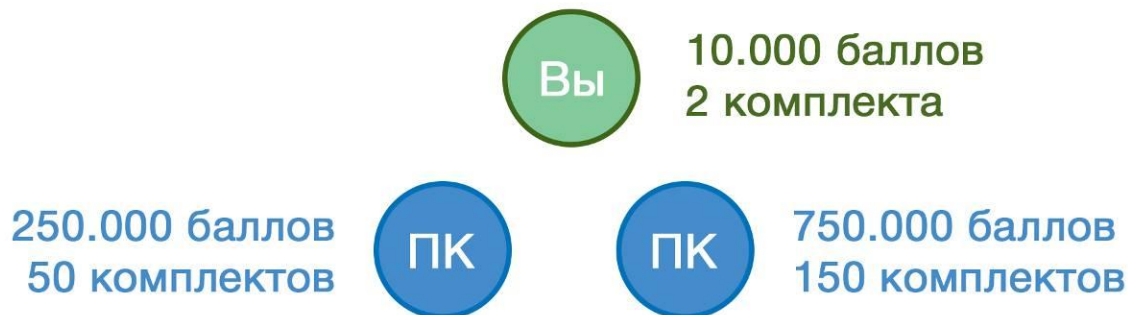


План DOM-LAND

по продажам и маркетингу

Пример 2.

Групповой объем продаж за месяц в Вашей группе составил 1.010.000 групповых баллов (например, 202 комплекта «Водосбережение»).



Сумма личных баллов за месяц, набранных Вами за личные покупки, либо продажи клиентам, составила 10.000 Б (40%, благодаря Вашему групповому объему продаж 1.010.000 ГБ).

Личный объем продаж: 10.000 Б (например, 2 комплекта «Водосбережение»).

Вознаграждение за личные достижения: $10.000 \text{ Б} \times 40\% = 4.000 \text{ руб.}$

Кроме того, Вы являетесь координатором 2-х групп в первой линии.

В первой группе объем продаж – 250.000 Б (25%), во второй – 750.000 Б (35%).

Вы получаете соответствующую групповую процентную разницу от группового объема каждого ПК первой линии:

$250\,000 \text{ баллов} \times (40\% - 25\%) = 37\,500 \text{ руб.}$

$750\,000 \text{ баллов} \times (40\% - 35\%) = 37\,500 \text{ руб.}$

Общий доход в месяц: $4.000 + (37.500 \text{ руб.} \times 2) = 79.000 \text{ руб.}$



План DOM-LAND

по продажам и маркетингу

Пример 3.

Групповой объем продаж за месяц в Вашей группе составил 1.010.000 групповых баллов (например, 202 комплекта «Водосбережение»).

Сумма личных баллов за месяц, набранных Вами за личные покупки, либо продажи клиентам, составила 10.000 Б (40%, благодаря Вашему групповому объему продаж 1.010.000 ГБ).

Личный объем продаж: 10.000 Б (например, 2 комплекта «Водосбережение»).

Вознаграждение за личные достижения: $10.000 \text{ Б} \times 40\% = 4.000 \text{ руб.}$

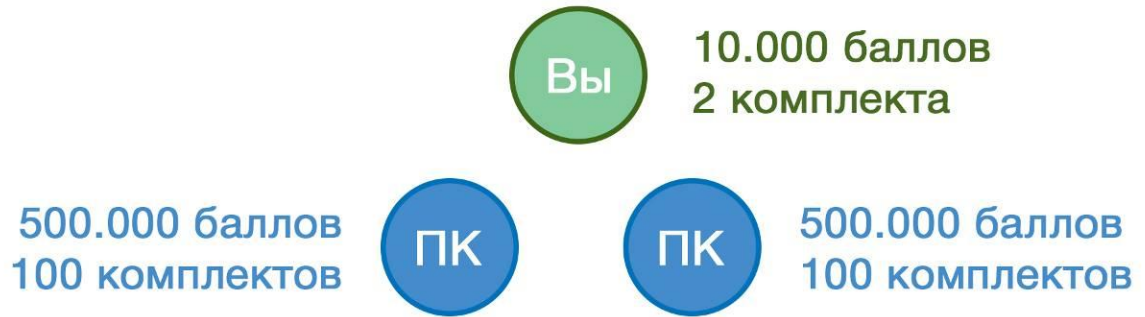
Кроме того, Вы являетесь координатором 2-х групп в первой линии.

В каждой из групп объем продаж составил по 500 000 баллов (30%).

Вы получаете соответствующую групповую процентную разницу от группового объема каждого ПК первой линии:

$500.000 \text{ баллов} \times (40\% - 30\%) = 50.000 \text{ руб.}$ от каждой группы.

Общий доход в месяц: $4.000 + (50.000 \times 2) = 104.000 \text{ руб.}$





План DOM-LAND по продажам и маркетингу

Пример 4.

Групповой объем продаж за месяц в Вашей группе составил 1.010.000 групповых баллов (например, 202 комплекта «Водосбережение»).



Сумма личных баллов за месяц, набранных Вами за личные покупки, либо продажи клиентам, составила 10.000 Б (40%, благодаря Вашему групповому объему продаж 1.010.000 ГБ).

Личный объем продаж: 10.000 Б (например, 2 комплекта «Водосбережение»).

Вознаграждение за личные достижения: $10.000 \text{ Б} \times 40\% = 4.000 \text{ руб.}$

Кроме того, Вы являетесь координатором 4-х групп в первой линии.

В каждой из групп объем продаж составил по 250.000 баллов (25%).

Вы получаете соответствующую групповую процентную разницу от группового объема каждого ПК первой линии:

$250.000 \text{ баллов} \times (40\% - 25\% = 15\%) = 37.500 \text{ руб.}$ от каждой группы.

Общий доход в месяц: $4.000 + (37.500 \times 4) = 154.000 \text{ руб.}$



Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 1

1. Выплата производится за Боковой оборот нижестоящих ГП в первом уровне.
2. Для получения вознаграждения ЛМП-1 Генеральному партнеру необходимо иметь Боковой оборот либо Квалификационную группу.
3. Выплата по ЛМП-1 не начисляется за Квалификационную группу.
Выплата за Боковой оборот нижестоящих ГП составляет:

1% – за Боковой оборот нижестоящего ГП, при наличии своего Бокового оборота от 250.000 до 499.000 баллов (50-99 комплектов). Выплачивается первому вышестоящему координатору. Позволяет получать бонус партнеру, у которого быстро вырос ГП, а свой боковой оборот еще не позволяет быть полноценным ГП.

3% – за Боковой оборот нижестоящего ГП, при наличии своего Бокового оборота от 500.000 до 999.000 баллов.

5% – за Боковой оборот нижестоящего ГП, при наличии своего Бокового оборота от 1.000.000 баллов.



Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 2

ЛМП-2 выплачивается Генеральным партнерам за оборот других ГП, расположенных в структуре, начиная со второго уровня.

Для определения размера тарифа суммируются все ГП в структуре, независимо от их расположения.

Размер вознаграждения определяется как разница между тарифом у вышестоящего и нижестоящего ГП. Бонус выплачивается за боковой оборот каждого ГП, начиная со второго уровня.

Лидер получает за каждую свою лидерскую ветку разницу между тарифами. На тариф влияет общее количество ГП в его структуре. Таким образом очень легко посчитать свой лидерский бонус. Главная мотивация лидера выращивать как можно больше ГП.

По факту этот маркетинг предполагает выплату до 10 лидерского уровня, в зависимости от расположения ГП в структуре. Этот маркетинг предполагает даже выплату за одну единственную лидерскую ветку.

Количество ГП в структуре	% вознаграждения от товарооборота ГП
1	0,5
2	1,0
3	1,5
4	2,0
5	2,5
6	3,0
7	3,5
8	4,0
9	4,5
10 и более	5,0



Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 1

Пример 1.



Ваше вознаграждение составит:

За ГП-1 вы получаете 3% от 1.000.000 Б = 30.000 рублей.

+

За ГП-2 вы получаете 3% от 1.500.000 Б = 45.000 рублей.

Итого: 75.000 рублей.



Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 1

Пример 2.

Вы – ГП
Боковой оборот
210 комплектов



200
КОМПЛЕКТОВ

Ваше вознаграждение составит:

5% от 1.000.000 Б.

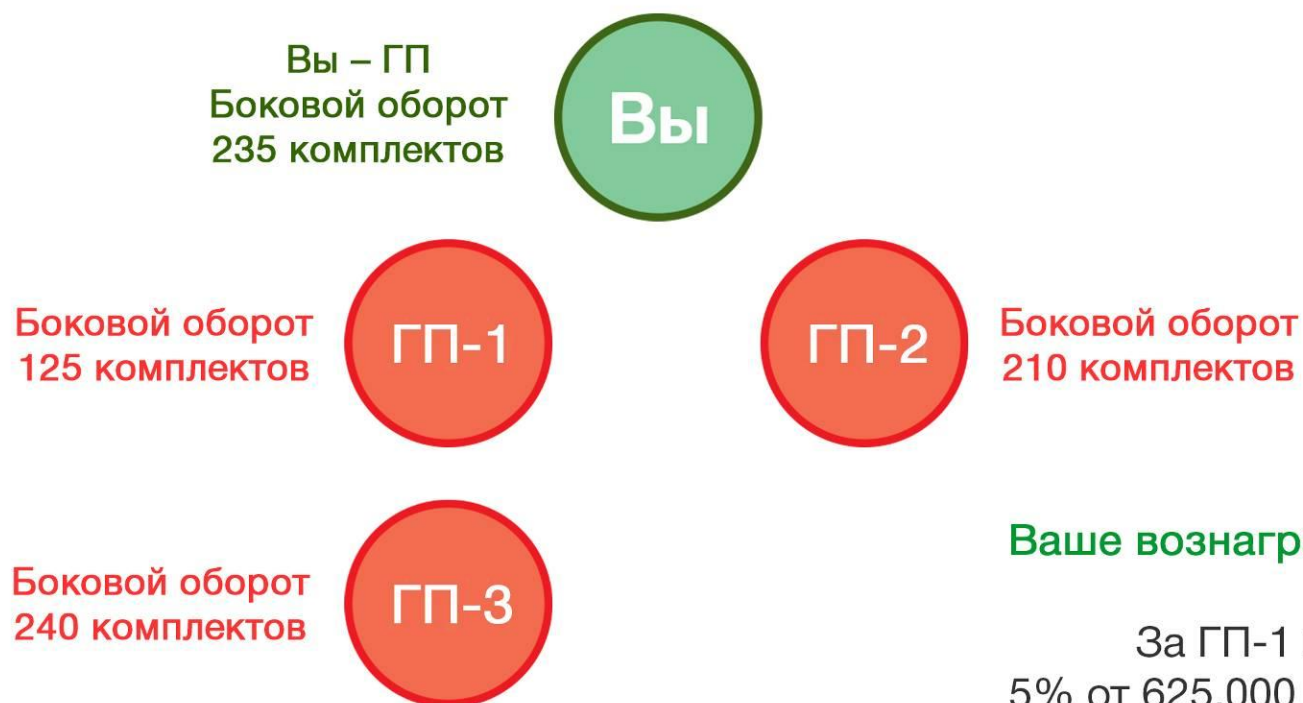
Итого: 50.000 рублей.



Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 1

Пример 3.



Ваше вознаграждение составит:

За ГП-1 вы получаете
5% от 625.000 Б = 31.250 рублей.

За ГП-2 вы получаете
5% от 1.050.000 Б = 52.500 рублей.

Итого: 83.750 рублей.

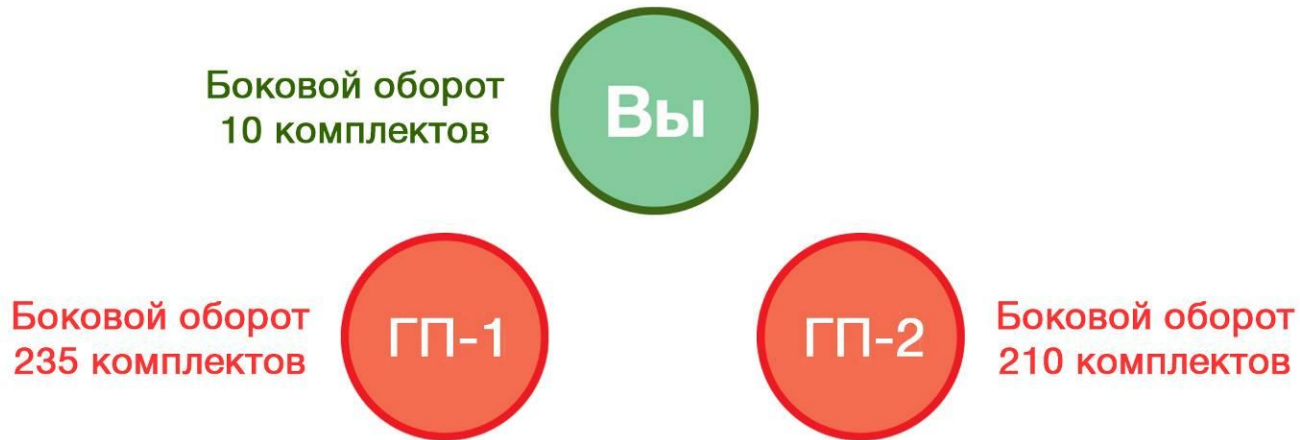
*За ГП-3 по Лидерскому маркетинг-плану – 1
вознаграждение не начисляется.
Оно начисляется по ЛМП-2.*



Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 1

Пример 4.



Из-за недостаточного показателя своего Бокового оборота вы не можете квалифицироваться как Генеральный партнер. Поэтому вас выручает ГП-2. Для вас ГП-2 – квалификационная группа. За квалификационную группу вы не получаете ЛМП-1, но благодаря ей вы получаете ЛМП-1 за ГП-1.

Ваш лидерский доход за ГП-1 составит $1.175.000 \text{ Б} * 5 \% = 58.750 \text{ рублей}$.

Квалификационная группа помогает активным лидерам, у которых быстро вырастают новые ГП, но не всегда хватает личного Бокового оборота, чтобы получать лидерское вознаграждение. Квалификационная группа позволяет получать лидерский бонус тем ГП, у кого партнеры быстро вырастают до уровня ГП, таким образом «подрезая» его боковой оборот.



Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 2

(предполагается, что каждый ГП делает боковой оборот 200 комплектов)

У ГП-1 два ГП в структуре (тариф 1%).
Вы получаете за ГП-5 и ГП-6 разницу между вашим тарифом и тарифом ГП-1. Т.е. $5-1=4\%$.
 $1.000.000 \text{ Б} * 2 * 4\% = 80.000 \text{ рублей.}$

У ГП-2 три ГП в структуре (тариф 1,5%).
Вы получаете за ГП-7, ГП-8 и ГП-9 разницу между вашим тарифом и тарифом ГП-2.
Т.е. $5-1,5 = 3,5\%$.
 $1.000.000 \text{ Б} * 3 * 3,5\% = 105.000 \text{ рублей.}$

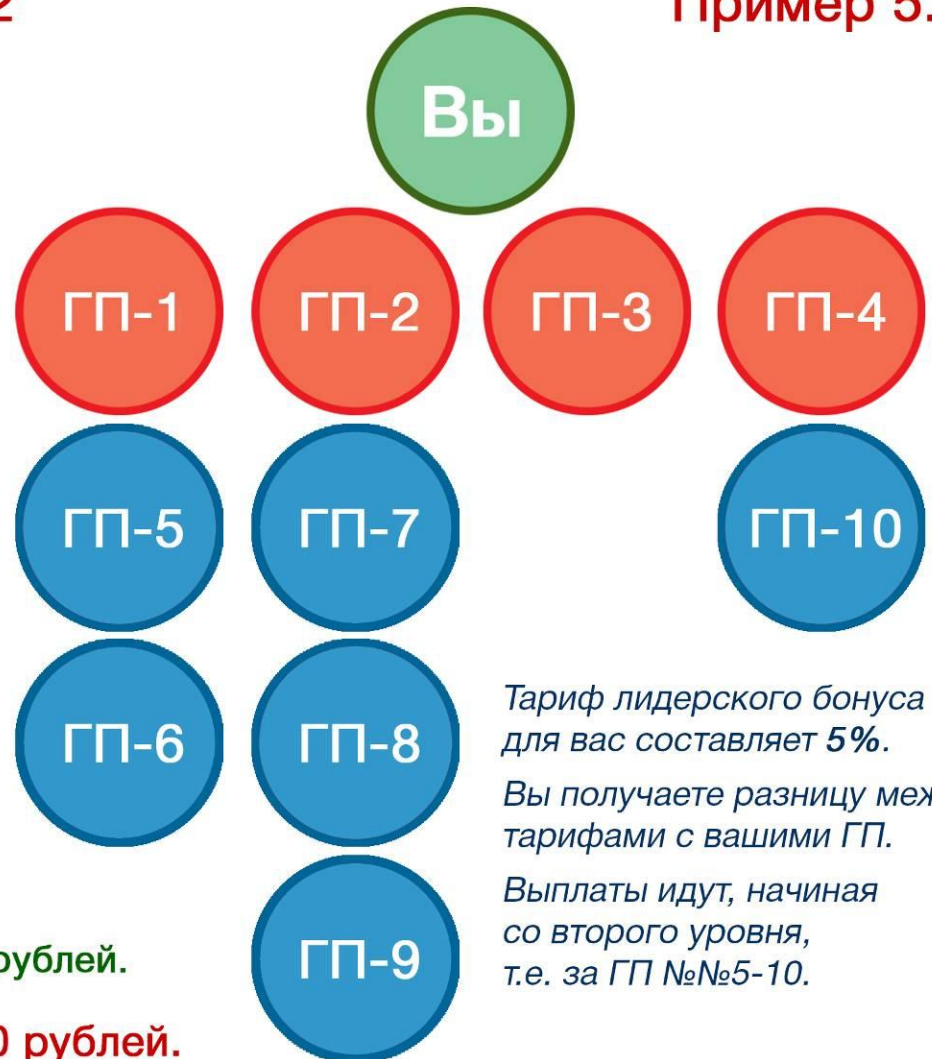
У ГП-4 один ГП в структуре (тариф 0,5%).
Вы получаете за ГП-10 разницу между вашим тарифом и тарифом ГП-4. Т.е. $5-0,5=4,5\%$.
 $1.000.000 \text{ Б} * 4,5\% = 45.000 \text{ рублей.}$

Итого ваше вознаграждение по ЛМП-2:
 $80.000 + 105.000 + 45.000 = 230.000 \text{ рублей.}$

Вознаграждение по ЛМП-1 составит **200.000 рублей.**

Итого общий лидерский бонус: 430.000 рублей.

Пример 5.





Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 2

(предполагается, что каждый ГП делает боковой оборот 200 комплектов)

Тариф лидерского бонуса для вас составляет 5%.

Лидерский тариф для ГП-1 составляет 4,5%.

Вы получаете выплату за ГП №№2-10, как разницу между вашим тарифом и тарифом ГП-1. Т.е. $5 - 4,5 = 0,5\%$.

$1.000.000 \text{ Б} * 9 * 0,5\% = 45.000 \text{ рублей.}$

Если у вас есть боковой оборот 1.000.000 Б, то ваш доход за него составит около **100.000 рублей.**

За ГП-1 вы получите 5% от 1.000.000 Б, т.е. **50.000 рублей.**

Итого: $45.000 + 100.000 + 50.000 = 195.000$ рублей.



Пример 6.
«Уникальный»

У Вас 10 ГП
в одной ветке.



Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 2

(предполагается, что каждый ГП делает боковой оборот 200 комплектов)

ГП-5 выполнил боковой оборот не 200, а 100 комплектов (500.000 Б).

У ГП с 1 по 4 по одному ГП в структуре. Поэтому за ГП с 6 по 9 вы получаете разницу между тарифами $5 - 0,5 = 4,5\%$.

$1.000.000 \text{ Б} * 4 * 4,5\% = 180.000 \text{ рублей.}$

За ГП-10 и ГП-11 вы получаете разницу между вашим тарифом и тарифом ГП-5. $5 - 1 = 4\%$.

$1.000.000 \text{ Б} * 2 * 4\% = 80.000 \text{ рублей.}$

Итого лидерский бонус составит $180.000 + 80.000 = 260.000$ рублей.

При наличии у вас Бокового оборота 1.000.000 Б, за ГП с 1 по 4 вы получите

$1.000.000 \text{ Б} * 4 * 5\% = 200.000 \text{ рублей.}$

За ГП-5 вы получаете $500.000 \text{ Б} * 5\% = 25.000 \text{ рублей.}$

Средний ваш доход за ваш Боковой оборот в 1.000.000 баллов около **100.000 рублей.**

Итого ваш доход за структуру: $260.000 + 200.000 + 25.000 + 100.000 = 585.000$ рублей.

Пример 7.
«Хороший»



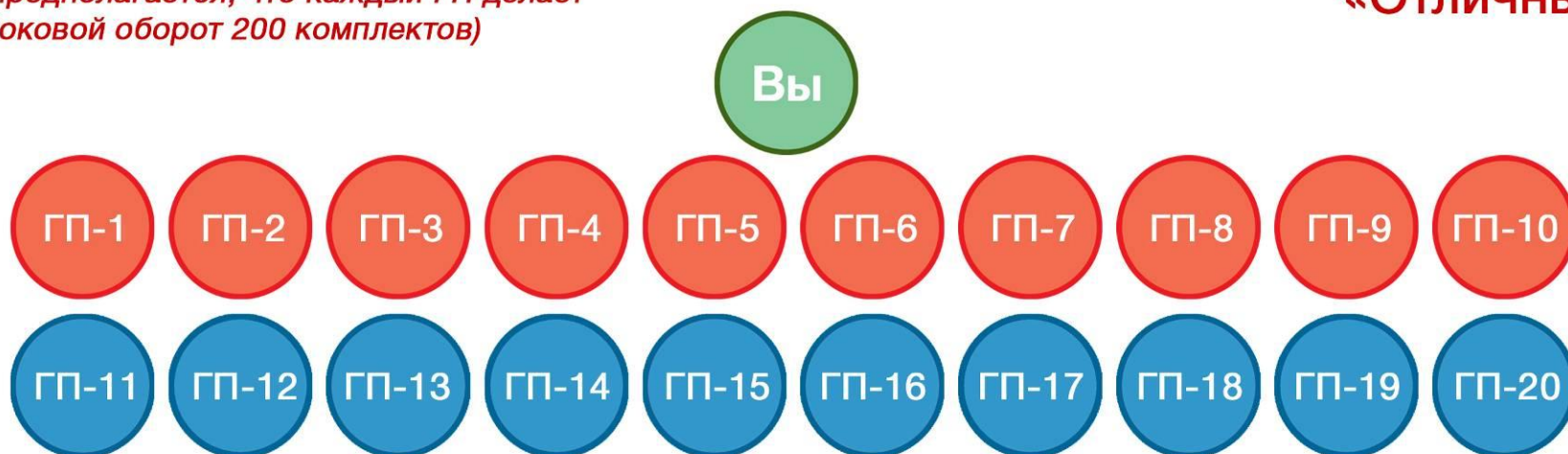


Лидерский маркетинг-план

Лидерский маркетинг-план – 2

(предполагается, что каждый ГП делает боковой оборот 200 комплектов)

Пример 8.
«Отличный»



Вы получаете по ЛМП-2 за товарооборот ГП со второго уровня $5 \cdot 0,5 = 4,5\%$.

$1.000.000 \text{ Б} \cdot 10 \cdot 4,5\% = 450.000 \text{ рублей.}$

За ГП в первой линии по ЛМП-1 вы получаете $1.000.000 \cdot 10 \cdot 5\% = 500.000 \text{ рублей.}$

При наличии у вас личного Бокового оборота 1.000.000 баллов средний ваш доход за него составляет **100.000 рублей.**

Итого ваш доход за структуру: $450.000 + 500.000 + 100.000 = 1.050.000 \text{ рублей.}$



Программа МИНИ-СКЛАД



ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ
Оперативное обслуживание клиентов и помощь партнерам в более быстром построении команды и развитии бизнеса.

Участником Программы может стать любой активный партнер компании после приобретения Стартового комплекта.

Для участия в Программе необходимо подать заявку на электронную почту sklad@dom-land.com.

Минимальный заказ – 5 комплектов «Водосбережение».

Вознаграждение – 5% от объема товарооборота, прошедшего через склад партнера Компании за отчетный период.

Программа является частью Плана DOM-LAND по продажам и маркетингу.



Промоушены DOM-LAND

Бонус за нового партнера по программе «Мини-склад»



Дополнительный бонус за личное приглашение нового партнера, приобретающего в первый месяц (до конца текущего отчетного периода) мини-склад.

Мини-склад идет с шагом 5 комплектов (5, 10, 15 и т.д.).

Дополнительный бонус в размере 1.000 рублей выплачивается за каждые 5 комплектов в мини-складе.

Бонус выплачивается партнеру Компании, который непосредственно пригласил нового партнера по программе Мини-склад.

Пример:

5 комплектов – 1.000 рублей, 10 комплектов – 2.000 рублей и так далее.



Промоушены DOM-LAND

Компенсация расходов на ЖКХ



При получении вознаграждения от 10.000 рублей, выплачивается дополнительно 10% дохода, но не более 5.000 рублей в месяц, на компенсацию расходов за ЖКХ.

Бонус выплачивается новичкам до достижения ими уровня ГП.



Промоушены DOM-LAND

Для Генеральных партнеров

При достижении уровня
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
впервые компания дарит
ЗОЛОТЫЕ ЧАСЫ
с логотипом компании
и памятной надписью.





Промоушены DOM-LAND

Для Генеральных партнеров

Каждый Генеральный партнер, который держит уровень бокового оборота 1.000.000 Б (200 комплектов) в течение 3-х месяцев подряд, получает разовую премию **30.000 рублей** и именную **серебряную ручку** DOM-LAND в подарок.





Промоушены DOM-LAND

Для Генеральных партнеров

Каждый Генеральный партнер, который

держит уровень бокового оборота

1.000.000 Б (200 комплектов)

в течение 6-и месяцев в году, из них

не менее 3-х месяцев подряд,

получает разовую премию

60.000 рублей и именную

золотую ручку

DOM-LAND в подарок.





Промоушены DOM-LAND

Для Генеральных партнеров

Каждый Генеральный партнер, который держит уровень бокового оборота 1.000.000 Б (200 комплектов) в течение 9-и месяцев в году, из них не менее 3-х месяцев подряд, получает разовую премию **90.000 рублей** и **ОТДЫХ за границей** в подарок.





**Добро пожаловать
в мир больших возможностей!**